

Werkstudent (m/w/d) – Sales & Marketing

📍 Stuttgart | 📅 ^{July} 17 Ab sofort | ⌚ Bis zu 20 Std./Woche

Du willst Vertrieb nicht nur lernen, sondern live miterleben, wie ein Deep-Tech-Startup wächst? iMTED ist ein Spin-off der Universität Stuttgart und entwickelt einen KI-Energieassistenten, gefördert durch EXIST-Gründungsstipendium und das EU-Projekt FFplus, in Kooperation mit dem Forschungszentrum Jülich als Konsortialpartner.

🎯 Was du bei uns machst

- CRM & Sales Pipeline: Du hältst unsere Sales-Pipeline auf Kurs – von der ersten Kontaktaufnahme über Follow-ups bis zum nächsten Deal-Schritt.
- Outreach: Du entwickelst mit uns E-Mail- und LinkedIn-Kampagnen und lernst, wie man B2B-Kommunikation gestaltet, die tatsächlich Antworten bekommt.
- Sales: Du bist direkt im Austausch mit potenziellen Kund – von der ersten Ansprache bis zur Qualifizierung von Leads. Dabei bekommst du echte Einblicke in B2B-Sales.
- Events: Du unterstützt uns bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Branchenevents – und bist bei ausgewählten Veranstaltungen selbst mit dabei.
- Content: LinkedIn-Posts, Kampagnen und Event-Content mitgestalten

Dein Profil

🎓 Studium in BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Marketing, Industrial Engineering, Energie o. ä.

💬 Kommunikationsstark und offen im Umgang mit Menschen

🚀 Interesse an Sales, Startups & Technologie

📊 Erste Erfahrung mit CRM, Vertrieb oder Kundenkontakt ist ein Plus

🇩🇪 Fließend Deutsch, gutes Englisch

Vorteile

- Echte Verantwortung: Du arbeitest an einer echten Sales-Pipeline – kein reines Datenpflege-Praktikum.
- Direkter Draht zum Gründerteam: Du arbeitest eng mit unserem CEO & CPO zusammen und bekommst schnelle Einblicke in Startup-Entscheidungen.
- Deep-Tech mit Purpose: Du verkaufst kein beliebiges Produkt, sondern Technologie für Energieeffizienz, Dekarbonisierung und die Energiewende.
- Studium & Job vereinbar: Bis zu 20 Stunden pro Woche – mit Flexibilität rund um deinen Stundenplan.



Interesse? Schick uns deinen Lebenslauf, Motivationsschreiben und relevante Unterlagen an career@imted-ai.com

Mehr Infos: www.imted-ai.com